

A Fondo

¿Es Europa el mejor aliado para China?

En la UE se producen bienes que pueden ser una alternativa para las necesidades asiáticas



LUCY LIU

Colaboradora de SedeenChina y vicepresidenta del Instituto de Información, Diseño Industrial e Investigación chino

Una guerra comercial como la que están protagonizando China y Estados Unidos no beneficia a nadie. Esta inestabilidad no solamente altera los equilibrios de la economía mundial, sino que también crea miedos en los inversores y hace tambalearse las bolsas de todo el mundo. A pesar de que este tipo de crisis genera tensiones que pueden acabar en guerras, existen países que, sin embargo, pueden encontrar una oportunidad en este conflicto. Y es que están en juego muchos millones de dólares, lo que se convierte en una gran ocasión para ganar posiciones y convertirse en el principal aliado de China.

Uno de los candidatos más fuertes para ocupar este lugar es la Unión Europea, que puede encontrar puntos positivos a pesar de no ser un gran exportador de materias primas. Aunque Europa no se convertirá en sustitutivo de este tipo de exportaciones para el país asiático, sí que dentro de la Unión Europea se producen bienes finales que podrían convertirse en una alternativa muy atractiva que afronte las necesidades que requieren desde China.

Entre los puntos fuertes con los que cuenta la UE está el sector de la automoción, de las farmacéuticas, de armamento, o de servicios tecnológicos relacionados con software y nuevas tecnologías o, incluso en turismo. Se trata de sectores comerciales que mueven el año millones y millones de dólares. De hecho, empresas como Volkswagen o BMW podrían beneficiarse de los más de 10.000 millones de euros que hasta el momento se llevaba la industria automovilística estadounidense. Es bastan-

te probable que BMW pueda construir un vehículo eléctrico más económico que el de Tesla porque las partes que conforman ese automóvil serían más económicas en Europa que en EE UU. Por otro lado, compañías como Airbus también podrían ganar posiciones y robarle una buena parte del negocio que hasta el momento Boeing tiene en China.

Si las relaciones entre China y Europa se afianzan, pasarían a ser uno de sus principales amigos comerciales mejorando aún más la presencia de los europeos en el país asiático, que ya tienen en él al segundo mercado más importante para sus exportaciones. Por otro lado, Europa ve el interés de China por atraer talento y tecnología hacia su país. En estos momentos se están poniendo los cimientos del mundo que vamos a vivir en los próximos 50 años a nivel tecnológico y quieren contar con las mentes más brillantes dentro de este sector, por lo que buscan entre los europeos la importación de este conocimiento, en parte, movidos por las dificultades y las barreras que está interponiendo EE UU y que hacen que China se centre con mayor ahínco en Europa.

Además de todo esto, la Unión Europea podría salir también reforzada a nivel internacional debido a la oportunidad que le ofrece posicionarse dentro de una función mediadora, negociadora y pacificadora entre ambos países. Europa tiene que ser capaz de crear conversaciones y diálogos que le beneficien a largo plazo siguiendo los pasos de Suiza y que logró tras la Guerra Mundial situarse en un punto intermedio en los conflictos internacionales y aprovechar



El primer ministro chino, Li Keqiang, con Donald Tusk, presidente del Consejo Europeo (izquierda), y Jean-Claude Juncker, presidente de la Comisión Europea. EFE



Empresas como Volkswagen o BMW podrían llevarse 10.000 millones de euros de beneficio de la industria de EE UU

un papel diplomático que ha repercutido a lo largo de la historia en la obtención de numerosos beneficios.

No solamente la Unión Europea puede salir favorecida de esta guerra comercial entre Estados Unidos y China; aquellos países que posean un gran volumen de importaciones desde el país asiático y vendan en el mercado norteamericano también podrán ver aumentar sus ganancias. Así sucederá en México, que cuenta con un gran nicho de mercado destinado a la transformación de los productos que llegan de China como autopartes para manipularlos; esto les convertirán en un mercado más competitivo y, en con-

secuencia, los productos procedentes de China hacia EE UU encarecerán su coste y no resultarán tan económicos como lo eran hasta el momento.

Como en toda guerra siempre hay vencedores y vencidos y parece que el que más tiene que perder con las políticas arancelarias de Donald Trump es Estados Unidos, ya que independientemente de las imposiciones tarifarias que encarecerán los precios, los productos importados desde Estados Unidos que se comercializan en China verán un mayor rechazo. Desde China se verá estos aranceles como una afrenta contra su país, generando una negativa hacia la com-

pra de productos americanos.

Algo que no sucederá en igual medida con la actitud de los estadounidenses hacia los productos chinos. A todo ello, habría que unir las pérdidas que sufrirá a nivel turístico que verá reflejada esta guerra comercial en las cifras económicas que mueve este sector anualmente con una bajada considerable de visitantes chinos, puesto que los conflictos internacionales contra su país los llevan al campo personal. Cada uno de los contendientes está jugando sus cartas para lograr salir victoriosos de esta afrenta comercial, y puede ser, que al final el vencedor sea un tercero.